# UNIVERSITÀ DI PISA

*Dipartimento di Economia e Management*

*Corso di Laurea in Banca, finanza e mercati finanziari*

Tesi di Laurea

**"Il finanziamento alle start-up. Il caso Roomless"**

**Relatore:** **Candidato:**

*Prof. Emanuele Teti* *Leonardo Martini*

*Anno Accademico 2019/2020*

SOMMARIO

INTRODUZIONE ..... 3
1. Che cosa è una “start-up” ..... 4
**1.1 Definizioni** ..... 4
**1.2 Struttura giuridica** ..... 7
**1.3 Dati Italia** ..... 8
**1.4 Confronto con partner europei** ..... 12
2. Finanziamenti ed agevolazioni per le Startup italiane ..... 15
**2.1 Le fasi di finanziamento e sviluppo di una startup** ..... 15
**2.3 Agevolazioni offerte in Italia e interventi statali per lo sviluppo** ..... 20
3. Il caso Roomless ..... 25
**3.1 Il bisogno e l’idea** ..... 25
**3.2 Il team** ..... 26
**3.3 Tappe e problemi finanziari** ..... 27
4. Conclusioni e riflessioni sul futuro ..... 31

# INTRODUZIONE

“L'Italia si muove troppo lentamente e ha bisogno di accelerare in modo significativo.” Così Alberto Onetti, presidente di Mind the Bridge, apre il “TECH SCALEUP ITALY 2018 Report”, condotto dalla società stessa sulla situazione italiana in campo digitale ed innovativo, con particolare riferimento alle Scaleups, aziende nate come Startup, che hanno già raggiunto dimensioni riguardevoli. Con la sua affermazione si rivolge, tuttavia, all’intero ecosistema tecnologico nazionale che, dati alla mano, ci vede notevolmente sotto la media dei nostri partner europei.

Con questo mio elaborato mi propongo di fare un breve excursus nel mondo delle Startup e di approfondire la situazione italiana per capire cosa è stato fatto, dove siamo arrivati e dove ci stiamo dirigendo. Nel primo capitolo, dunque, cercherò di dare una definizione del fenomeno Startup nelle sue diverse sfaccettature e di tracciare lo stato delle cose in Italia attraverso alcuni dati; l’obiettivo del secondo capitolo si sposta su una delle fasi cruciali del processo di sviluppo della Startup, la fase di finanziamento con focus su agevolazioni e strumenti offerti; il terzo capitolo racconta del caso Roomless, il percorso, lungo e complicato, di tre ragazzi che volevano risolvere il problema di milioni di coetanei: trovare un alloggio fuori sede. Infine, le conclusioni: un punto sulla condizione presente ed alcune riflessioni per il nostro futuro.

# 1. Che cosa è una "start-up"

## 1.1 Definizioni

I tentativi di definire il concetto di "start-up" negli ultimi anni si sono sovrapposti fino a creare incertezza e confusione in merito. Abbiamo diverse definizioni, che hanno sì numerosi punti in comune, ma differiscono per il punto di vista.

Rifacendosi alla teoria più tradizionale la locuzione, che deriva dal mondo anglosassone, rimanda alla fase iniziale di una generica impresa. Così, infatti, l'enciclopedia Treccani: *"startup - Fase iniziale di avvio delle attività di una nuova impresa, di un'impresa appena costituita o di un'impresa che si è appena quotata in borsa. Il termine di derivazione anglosassone significa «partire, mettersi in moto»"*[1].

Storicamente questa inquadratura del fenomeno fa risalire la coniazione del termine ai primi anni 2000, gli anni delle dot-com. *"Il termine si è affermato, infatti, ed è entrato nel dizionario finanziario italiano, ai tempi della bolla speculativa di internet, e divenne impropriamente sinonimo di 'matricola' nel linguaggio di borsa",* prosegue Treccani, collegando quindi l'espressione al mondo tecnologico ma facendo riferimento ad un progressivo scivolamento verso la generale fase di avvio di qualsiasi nuova attività.

Se, invece, andiamo a ricercare un'indicazione giuridica che ci chiarisca cosa si intende per "start-up" è necessario specificare di che tipo di nuova azienda si tratta. Il D.L. 179/2012 a questo proposito parla di "startup innovativa" la quale *"è un'impresa giovane, ad alto contenuto tecnologico, con forti potenzialità di crescita e rappresenta per questo uno dei punti chiave della politica industriale italiana",* come riportato nella sezione dedicata del sito Internet del MiSE (Ministero dello Sviluppo Economico). Sono, dunque, indicati alcuni criteri formali e sostanziali affinché la neonata attività possa essere inquadrata come tale e quindi accedere alla regolamentazione dedicata. I tre requisiti

[1] "Startup" di Laura Ramaciotti - Dizionario di Economia e Finanza (2012) - https://www.treccani.it/enciclopedia/startup_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/

cardine che riguardano l'innovazione sono, riprendendo il decreto:

- "sostenere spese in R&S e innovazione pari ad almeno il 15% del maggiore valore tra fatturato e costo della produzione;
- impiegare personale altamente qualificato (almeno 1/3 dottori di ricerca, dottorandi o ricercatori, oppure almeno 2/3 con laurea magistrale);
- essere titolare, depositaria o licenziataria di almeno un brevetto o titolare di un software registrato.[2]"

Alla nuova realtà sarà sufficiente rispettare uno solo dei tre per essere classificata come innovativa.

*"Una startup è un'azienda progettata per crescere rapidamente. Essere appena fondata non fa di per sé di un'azienda una startup. Né è necessario che una startup lavori sulla tecnologia, o che accetti finanziamenti per il venture capital, o che abbia una sorta di "exit". L'unica cosa essenziale è la crescita.[3]"* Così il filosofo, informatico ed imprenditore Paul Graham, forte della sua lunghissima esperienza nel settore, descrive il fenomeno di startup. Si focalizza dunque molto sul concetto di crescita nel breve periodo che essa sia effettiva o potenziale. In più passaggi, infatti, afferma che perché si parli di startup non conta tanto la realizzazione concreta del business plan, quanto l'idea, il progetto di un prodotto che possa occupare velocemente una grande fetta di mercato.

In particolare, fa riferimento a due condizioni imprescindibili perché si parli di startup: *"l'azienda deve (a) fare qualcosa che molte persone vogliono, e (b) raggiungere e servire tutte quelle persone."* Nella sua esposizione fornisce esempi molto semplici e chiari tra cui un paragone interessante fra un barbiere ed un'azienda hi-tech. Mentre il barbiere soddisfa pienamente il criterio (a), poiché tutti hanno bisogno di tagliare i capelli, trova difficoltà nel criterio (b) visto che il suo sarà un servizio locale e che difficilmente potrà raggiungere un bacino di clienti abbastanza elevato. Al contrario un'azienda hi-tech

[2] I requisiti di una startup innovativa, DL 179/2012 - Pagina Web Ministero dello Sviluppo Economico, https://www.mise.gov.it/index.php/it/impresa/competitivita-e-nuove-imprese/start-up-innovative#:~:text=%C3%A8%20un'impresa%20nuova%20o,produttiva%20o%20filiale%20in%20Italia

[3] Startup = Growth di Paul Graham, Settembre 2012, http://www.paulgraham.com/growth.html

che produce software potrà soddisfare facilmente il criterio (b) data la facilità di riproduzione e diffusione mentre, *"creare il prodotto che molte persone vogliono"* o crearne uno poco richiesto sarà il discriminante tra una startup che ha successo ed una che fallisce. Il successo, però, non determina se quella realtà sia o meno una startup: ciò che rileva, come già detto, è la potenziale crescita rapida. Nonostante il riferimento ad un'attività ad alto tasso tecnologico Graham precisa che questa non è una condizione necessaria affinché si parli di startup. Ovviamente, per le caratteristiche del business informatico e digitale e, in particolare, per la possibilità di raggiungere mercati molto vasti e per la facilità di replicazione, questo settore è quello che meglio può raggiungere grandi dimensioni in poco tempo.

A detta di molti esperti, però, a caratterizzare in modo più efficace il fenomeno è la trilogia del noto esponente Silicon Valley, studioso ed imprenditore Steve Blank. La sua definizione si poggia su tre concetti chiave come riporta startup Business:

- "la temporaneità: lo start up è una fase transitoria, la sua ambizione (e il suo percorso) per diventare una grande impresa
- la sperimentazione: la startup è alla ricerca di un modello di business, non sa esattamente quello che sta facendo, deve fare molti tentativi per trovare la formula giusta per essere profittevole facendo innovazione
- il modello di business oggetto della sua "search" deve essere scalabile (quindi operare in un mercato molto ampio, con possibilità di crescita) e ripetibile nei suoi processi (di vendita, distribuzione, ecc)."[4]

Trovare, dunque, una definizione univoca sembra complesso e limitante. Si tratta comunque senza dubbio di un fenomeno che riguarda aziende di nuova fondazione, basate su un'idea (si presume innovativa) portata avanti da un ristretto gruppo di persone con capitali inizialmente modesti ed un progetto di crescita ambizioso ma al tempo stesso ad alto rischio.

[4] What's a startup? Prova a chiederlo a Steve Blank, Startup Business, Settembre 2016, https://www.startupbusiness.it/cose-una-startup/88467/

## 1.2 Struttura giuridica

Una delle prime scelte che l'imprenditore deve affrontare all'inizio di una qualsiasi attività è la forma giuridica da dare alla propria impresa. Teoricamente questo riguarda anche la startup: si dovrà dunque scegliere, se inizialmente si è soli, tra un'impresa individuale o una società unipersonale o, se ad intraprendere ci sono più soggetti, tra società di persone (società semplice, società in nome collettivo o società in accomandita semplice) e società di capitali (società a responsabilità limitata o società per azioni). Quando però si parla di startup sia per motivi formali, sia per motivi sostanziali la scelta risulta in qualche modo obbligata, anche se tecnicamente libera.

Da un punto di vista formale è il D.L. 179/2012 ad indicare espressamente che la startup innovativa è "*la società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, di diritto italiano ovvero una Società Europea, residente in Italia".* Sarà quindi necessario, ma non sufficiente, rispettare questo requisito formale per rientrare nella categoria e sfruttarne i relativi vantaggi.

Dal punto di vista sostanziale risulta evidente che un'impresa generalmente avviata da più fondatori, con prospettive di crescita ambiziosi, alto rischio e quindi fabbisogno di mezzi e capitali importanti, come è per natura la start up, trovi la sua naturale collocazione tra le società di capitali. Infatti, queste hanno, a grandi linee, come principale caratteristica quella di limitare la responsabilità e il rischio di impresa alla persona giuridica della società stessa, preservando così la posizione dei soci fondatori e rendendo più agevole l'ingresso di finanziatori e partner futuri, imprescindibili per lo sviluppo dell'attività. Date poi le dimensioni modeste dell'impresa tra S.R.L. e S.P.A. i cosiddetti "startupper" optano sempre per la prima opzione che garantisce spese di costituzione e capitale iniziale necessario molto minori. Grazie al d.l. 28 giugno 2013 n. 76 il limite minimo di capitale sottoscritto è stato portato da 10.000 euro ad appena 1 euro, mentre per le S.P.A. il minimo risulta 50.000. Oltre a richiedere risorse finanziarie minori la S.R.L. ha una struttura e un'organizzazione societaria molto più semplice e snella rispetto a quella di una S.P.A e quindi molto più adatta ad una realtà emergente.

In definitiva, dunque, la scelta risulta quantomeno indirizzata verso la S.R.L. che, riassumendo garantisce, come riassunto dalla guida di StartupItalia:

- "la possibilità di ridurre i costi di costituzione, di prevedere categorie di quote e l'emissione di strumenti finanziari partecipativi,
- la deroga a certe disposizioni di diritto societario che riguardano i tempi di ripianamento delle perdite,
- agevolazioni fiscali per gli investitori,
- semplificazione in materia di contratti di lavoro,
- possibilità di raccogliere capitali sul mercato mediante crowfunding, ma anche la non assoggettabilità alla procedura fallimentare nel caso in cui l'iniziativa non vada a buon fine".[5]

## 1.3 Dati Italia

Il rapporto statistico sui dati e le tendenze economiche del primo trimestre 2020 sull' ecosistema startup Italia, elaborato in collaborazione tra MISE e InfoCamere, con il supporto del sistema delle Camere di Commercio (Unioncamere), indica una situazione in lieve crescita ma ancora colpevolmente indietro rispetto ai partner europei.

Sono riportati qui alcuni tra gli elementi più significativi.[6]
Al termine del 1° trimestre 2020, il numero di startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro delle Imprese ai sensi del decreto-legge 179/2012 è pari a 11.206, in aumento di 324 unità (+3,0%) rispetto al trimestre precedente.

[5] Guida legale per startup #1 | Che tipo di società scegliere?, di Mariachiara Furlò, novembre 2014, https://blog.startupitalia.eu/68782-20141120-guida-legale-per-startup-1-che-tipo-di-societa-scegliere

[6] Startup innovative: tutti i dati al 30 giugno 2020, Pagina Web Ministero dello Sviluppo Economico, https://www.mise.gov.it/index.php/it/impresa/competitivita-e-nuove-imprese/start-up-innovative/relazione-annuale-e-rapporti-periodici/198-notizie-stampa/2041319-startup-innovative-tutti-i-dati-al-30-giugno-2020

Volendo mettere in relazione i dati economici generali con quelli del settore in studio vediamo che tra le circa 365 mila società di capitali costituite in Italia negli ultimi cinque anni e ancora in stato attivo, il 3,1% risultava registrata come startup innovativa.

Cresce anche il capitale il capitale sociale sottoscritto complessivamente dalle startup: rispetto al quarto trimestre 2019 abbiamo un amento di 60,1 milioni di euro (+10,3%) attestandosi ora a quota 643,3 milioni di euro; il capitale medio è pari a 57.408 euro a impresa, in decisa ripresa (+7,1%) rispetto al dato del trimestre precedente.

Andando nel dettaglio dei settori più investiti dal fenomeno startup innovative osserviamo che il 73,3% fornisce servizi alle imprese (in particolare, prevalgono le seguenti specializzazioni: produzione di software e consulenza informatica, 35,6%; attività di R&S, 13,8%; attività dei servizi d'informazione, 9,0%), il 17,9% opera nel manifatturiero (su tutti: fabbricazione di macchinari, 3,2%; fabbricazione di computer e prodotti elettronici e ottici, 2,8%;), mentre il 3,3% opera nel commercio.

Anche l'impatto delle startup sui settori economici segue la stessa tendenza: guidano ancora i servizi e la manifattura con percentuali di startup sul numero totale di nuove società sono rispettivamente 8,5% e 5,4%.

Deludenti ancora le statistiche sulla diversità di genere: le startup innovative con una prevalenza femminile – ossia, in cui le quote di possesso e le cariche amministrative sono detenute in maggioranza da donne – sono 1.494, il 13,3% del totale, incidenza nettamente inferiore rispetto al 21,8% osservato prendendo in esame l'universo delle neo-società di capitali. Le startup innovative in cui almeno una donna è presente nella compagine sociale sono 4.831, il 43,1% del totale: una quota anch'essa inferiore, seppur in minor misura, a quella fatta registrare dalle altre nuove società di capitali (46,8%).

Per quanto riguarda la distribuzione geografica del fenomeno, la Lombardia guida la classifica sul numero di startup innovative: 3.038, pari al 27,1% del totale nazionale. Seguono il Lazio, unica altra regione a superare quota mille (1.268; 11,3%), e l'Emilia-Romagna (934, 8,3% del totale nazionale). A breve distanza troviamo al quarto posto la

Campania, di gran lunga la prima regione del Mezzogiorno, con 928 startup (8,3%), seguita dal Veneto, con 921 (8,2%). Fanalino di coda Basilicata con 113, Molise con 83, e la Valle d'Aosta con 22 startup innovative.

Se invece guardiamo al numero di startup in percentuale al numero di società di capitali nate negli ultimi 5 anni il primato spetta al Trentino-Alto Adige con il 5,3%. A seguire la Valle d'Aosta (5,2%) e il Friuli-Venezia Giulia (5,1%). Chiudono la classifica la Puglia e la Toscana (entrambe con poco meno del 2%) e la Sardegna con l'1,7%.

Stringendo il campo alla provincia, Milano si conferma capitale della innovazione in Italia: con 2.198 startup innovative, il 19,6% del totale nazionale, rimane prima in classifica davanti a Roma, unica altra provincia oltre quota 1.000 (1.147 startup, 10,2% nazionale). Tutte le altre province maggiori sono molto staccate: nella top-5 figurano, nell'ordine, Napoli (439, 3,9%), Torino (385, 3,4%) e Bologna (312, 2,8%). La top-10 è completata da Padova, Bari, Bergamo, Salerno e Verona. Il record negativo spetta a Imperia e Asti, dove – in entrambe le province - sono localizzate solo quattro startup innovative. Se si considera il numero di startup innovative in rapporto al numero di nuove società di capitali attive nella provincia, al primo posto si posiziona Trento (oltre il 7,7%); seguono Trieste (6,8%), Milano (6,0%) e Ascoli Piceno (5,8%).

Dal punto di vista geografico possiamo dunque osservare il consueto predominio di Milano e Lombardia, anche se in questo settore le divergenze Nord-Sud, almeno nei numeri non sembrano così importanti. Ovviamente l'Italia settentrionale rimane un terreno più fertile soprattutto per quella fascia di età che porta avanti questo tipo di progetti, tuttavia al sud e al centro-sud si scoprono realtà felici come Roma e la Campania ma anche centri più piccoli come Isernia e Benevento con percentuali startup/abitante abbondantemente sopra la media.

Più caratterizzante per il settore è il profilo occupazionale. Si registrano infatti valori molto molto diversi rispetto a quelli delle società di capitali di tradizionali. Generalmente la startup nasce attorno all'idea di un gruppo ristretto di soci-fondatori i quali portano avanti, in fase embrionale, il progetto con il proprio lavoro. Per questo a

fine 2019 il numero medio degli addetti per startup innovativa oggi è pari a 3,0 (contro i 3,2 registrati tre mesi prima), mentre le altre società di capitali con meno di cinque anni presentano una media significativamente più elevata, pari a 5,4 addetti a impresa.

Al contrario, la compagine sociale in questo tipo di attività risulta molto più ampia rispetto alle altre società: si registrano infatti a fine marzo 2020 per le 11.064 startup innovative 52.731 soci, in media 4,8 soci per startup, contro i 2,1 riscontrati tra le altre nuove imprese.

Tra i dati sulla situazione economico-finanziaria relativa ai bilanci 2018, riportiamo un calo nel valore della produzione medio nell'esercizio 2018 che scende di circa 7 mila euro attestandosi a 169 mila euro per impresa.

*"Uno dei parametri che più contraddistinguono le startup innovative rispetto altre nuove società di capitali è l'elevato grado di immobilizzazioni sull'attivo patrimoniale netto: in questo trimestre il rapporto è pari al 25,1%, cioè 7 volte superiore rispetto al rapporto medio registrato per le altre nuove società, pari al 3,8%."* Continua il rapporto MISE, sottolineando come la struttura anche economico-finanziaria di una startup abbia caratteristiche proprie che derivano dalla sua natura: poca liquidità iniziale e alta valorizzazione delle immobilizzazioni immateriali.

Altro dato che colpisce è la percentuale di startup innovative in perdita: 51,9% contro il 32,4% delle nuove società di capitali non innovative. In linea ROI e ROE che riportano dati negativi e valore aggiunto per euro di produzione, al di sotto della media delle altre società. Se però mettiamo a confronto solo le società in utile vediamo che il risultato si capovolge: ROI e ROE salgono a 0,12 e 0,26 contro 0,06 e 0,17 delle non innovative mentre il valore aggiunto passa a 36 centesimi per euro di produzione contro i 28 delle non innovative.

I bilanci delle startup innovative ci regalano dunque una fotografia chiara della situazione: è evidente che si tratta di un comparto molto rischioso (si stimano fallimenti fino al 90%) nel quale è difficile riuscire ad avere uno sbocco ampio sul mercato. Questo

evidentemente perché si è legati ad un alto livello tecnologico il quale, dall'altro lato, può portare alti tassi di valore aggiunto e quindi di guadagno per investitori e soci.

### 1.4 Confronto con partner europei

A fornire un quadro completo della situazione italiana in relazione agli altri paesi comunitari è il "TECH SCALEUP ITALY 2018 Report"[7] elaborato da Mind the Bridge, società di consulenza e formazione nel campo tech, in collaborazione con AGI. Come già indicato nell'introduzione, il report si apre con una chiara visione del presidente di MtB Onetti: l'Italia sta facendo dei passi in avanti ma questi passi sono ancora troppo lenti.

Come riporta il titolo, il documento analizza la condizione del sistema innovazione attraverso i numeri sulle scaleups: società che hanno già superato la fase embrionale, hanno un business plan definito e uno sbocco sul mercato per cui possono ambire ad una crescita rapida su scala internazionale. I numeri per questo segmento non sorridono al nostro paese:

Le scaleups italiane a fine 2017 erano 178 per un totale di 1,3 miliardi di dollari raccolti. Ciò che rileva però è il nostro impatto a livello europeo: la nostra quota di aziende hi-tech di questo tipo supera di poco il 3% del totale e il capitale raccolto in Italia rappresenta solo l'1,6%. Regno Unito, Germania e Francia contano rispettivamente 1668, 530 e 681 imprese per un capitale di 27,5, 14,6 e 8,9 miliardi di euro raccolti.

Nella classifica in termini assoluti ci posizioniamo all'undicesimo posto dietro Olanda, Finlandia e Danimarca, che hanno però dimensioni molto minori rispetto all'Italia. Guardando ai paesi dell'area sud del Mediterraneo siamo secondi dietro alla Spagna e davanti a Portogallo e Grecia. Con la Spagna, come con altri paesi, si evidenzia un divario importante non tanto per il numero di attività innovative già operative (246 contro 178), quanto per il capitale raccolto che supera il nostro di circa 2,5 volte.

[7]Tech Scaleup Italy – 2018 Report, Alberto Onetti, Mind the Bridge, ottobre 2018
https://mindthebridge.com/tech-scaleup-italy-2018-report/

Il report ha poi messo in luce due aspetti importanti che danno un'idea della nostra situazione: attraverso lo "Scaleup Density Ratio" è stato calcolato che in Italia si contano 0,3 scaleups ogni 100.000 abitanti mentre la media europea arriva ad un'unità per 100.000 abitanti e quella dei paesi del sudeuropeo a 0,9 ogni 100.000 abitanti.

L'altro indicatore, lo Scaleup Investing Ratio, ci racconta invece una realtà in cui non si crede nell'innovazione: gli investimenti fatti in Italia nella scaleups economy corrispondo allo 0,07% degli investimenti totali. La media europea ma anche i nostri partners del Mediterraneo ci superano nettamente con lo 0,45% e lo 0,15% sugli investimenti totali.

Anche se nel 2018 si è registrata una crescita nel comparto, in relazione al resto del continente i nostri progressi sono ancora modesti: nei primi sei mesi dell'anno sono state registrate 23 nuove scaleups superando così quota 200. Il capitale raccolto è stato di 335 milioni di dollari, somma raggiunta in tutto il 2017. Il dato interessante risulta la provenienza dei fondi che l'estero come protagonista: Moneyfarm è riuscita a raccogliere $53 milioni da Allianz mentre Depop è stata finanziata da Octopus Ventures per 20 milioni di dollari, a conferma ancora una volta della scarsa fiducia degli investitori nazionali nel settore.

Nello stesso periodo nel Regno Unito sono stati investiti 6 miliardi di dollari e sono nate 250 nuove scaleups, cioè flussi di capitale venti volte superiori ai nostri e un numero di nuove realtà circa dieci volte superiore. Subito dietro ancora Francia (+118 imprese e + $1,7 MLD) e Germania (+ 74 imprese e +$2,3 MLD).

I motivi per cui l'Italia risulta ancora così primitiva dal punto di vista dell'innovazione sono, tra gli altri: un ritardo nella programmazione di una politica economica e fiscale mirata, la mancanza di finanziamenti sia pubblici che privati nel settore hi-tech dati dalla frammentazione del capitale tipica del nostro paese e dall'inefficienza del mercato borsistico, la mancanza di una cultura digitale ed informatica diffusa.

Negli ultimi anni si è cercato di recuperare il terreno perduto andando a creare una normativa speciale per il comparto innovazione ed alcuni strumenti finanziari sia di mano pubblica che privati attraverso il quale cercare di spingere in avanti la nostra realtà.

# 2. Finanziamenti ed agevolazioni per le Startup italiane

## 2.1 Le fasi di finanziamento e sviluppo di una startup

Le fasi di finanziamento e di sviluppo di una startup sono tra loro molto legate. Il ciclo di una startup, per definizione, si riferisce di per sé alla fase iniziale di una nuova impresa. All'interno di questa fase iniziale però possiamo trovare diverse sottofasi che sono scandite principalmente dai cicli di raccolta di capitale e investimento nella attività.

I maggiori esperti e studiosi del settore tendono a suddividerle così:

Pre-Seed: è nata l'idea, tutto il resto deve ancora venire. Lo startupper, convinto della sua intuizione, non ha ancora una struttura e generalmente cerca uno o più co-founders che condividano il progetto. Il lavoro proprio, dati i mezzi esigui, in questa fase è fondamentale. Trovare i finanziamenti dipenderà principalmente dalla qualità dell'idea, dalla reputazione del neoimprenditore e dalla sua capacità di convincere prima sé stesso e poi gli altri. La platea a cui può chiedere risorse è molto ristretta e generalmente rientra nella categoria Friends-Family-Fools (FFF), ovvero amici, famiglia e visionari. I più fortunati possono incontrare il favore di un incubatore e quindi di una struttura già più consolidata che approfondiremo più avanti insieme agli altri strumenti. I finanziamenti pre-seed solitamente si traducono in poche migliaia di euro per coprire le primissime spese.

Seed: L'idea inizia a prendere forma e sembra avere dei riscontri postivi, anche se non abbiamo ancora una vera e propria risposta del mercato. Il business model, già abbozzato nella prima fase, comincia ad affinarsi e il progetto prende una direzione più chiara. Questo anche grazie ai nuovi soggetti, più preparati degli FFF, che entrano in campo: si interessano alla realizzazione incubatori, business angels e nei casi più promettenti acceleratori e venture capitalists con target di finanziamento contenuti. Si parla per il seed capital di investimenti tra i 50 e 150mila euro. È necessario terminata questa fase avere la possibilità di promuovere un MVP (minimum viable product), cioè un prototipo del prodotto che riceva i primi feedback dal mercato.

Round A: Il prodotto è pronto ed è stato testato e rivisto (pivoting) se necessario. A questo punto deve essere lanciato sul mercato. Spesso, soprattutto nel settore informatico, lanciare e promuovere il prodotto può avere costi molto alti e sono necessari capitali cospicui. Il Round A viene promosso infatti da soggetti specializzati come venture capitalists con target superiori e fondi di private equity. I numeri sono quindi più consistenti ed arrivano fino al milione di euro. Fondamentale elaborare grazie a questi fondi, con il supporto di professionisti specializzati, una strategia di marketing e commerciale di alto livello.

Round B: La società innovativa adesso si trova sul mercato ed iniziano a muoversi i primi dati sui ricavi. È arrivata ad un buon livello dimensionale e si può considerare matura, ma ha ancora dei margini di espansione importanti. Si ricercano allora capitali ancora maggiori (decine di milioni di euro) per andare ad attaccare mercati più grandi e più lontani, puntando all'internalizzazione. Investite queste risorse si apre la fase di early growth al termine della quale la startup deve passare a scaleup e iniziare, appunto, a scalare per raggiungere le dimensioni obiettivo.

I successivi round possono susseguirsi fino a che l'impresa non ha raggiunto le dimensioni o le performance desiderate. In questa fase l'attività punta a saturare il proprio mercato cercando di far crescere esponenzialmente clienti/utenti e ricavi, passando quindi alla fase di susteined growth. Una volta raggiunti questi target gli investitori che si sono susseguiti possono decidere di abbandonare la loro posizione in società per monetizzare i guadagni ed il capitale investito. Questo passaggio è chiamato exit ed è la meta ultima di chi apporta risorse al progetto. Solitamente può avvenire in tre modalità diverse:

- Buyback: i fondatori decidono di riacquisire le quote cedute nelle fasi di crescita e tornare solidamente alla guida della società
- Cessione ad altra realtà finanziaria o industriale: le partecipazioni nella società sono cedute ad un'altra realtà del mondo finanziario interessata o ad un gruppo industriale che abbia volontà di inserirsi o di espandersi in quel settore
- IPO: initial public offering con cui si immettono le azioni della società su un mercato regolamentato di borsa e quindi si offre al pubblico la possibilità di partecipare al capitale.

Quest'ultimo strumento in Italia viene ancora poco utilizzato per la bassa efficienza dei nostri mercati finanziari ancora poco aperti alle realtà più piccole.

## 2.2 Strumenti e soggetti.

Nel paragrafo precedente sono stati indicati alcuni degli strumenti e dei soggetti che intervengono nel processo di sviluppo della startup e, in un'ottica più generale, nella crescita dell'intero ecosistema innovativo. Per iniziativa privata e pubblica ne sono stati creati molti negli ultimi anni e di diversa tipologia a seconda delle esigenze di investitori ed imprese, che si aggiungono ai canali più tradizionali. Ecco i principali:

- Boostrapper: il soggetto in questo caso è lo stesso imprenditore il quale decide di utilizzare capitale proprio per lanciare la propria idea. Ovviamente la sua efficacia dipende dalle disponibilità del soggetto e dalle necessità finanziarie del progetto. Il vantaggio consiste in costi del capitale chiaramente più bassi mentre gli svantaggi riguardano il rischio concentrato sulle spalle del fondatore e l'ammontare delle risorse, generalmente non elevato.
- FFF: Friends, family, fools. Come abbiamo già visto il soggetto in primissima fase fa riferimento alle persone a lui più vicine, che conoscono la sua storia e sono disposti ad ascoltarlo. Con il termine fools ci si riferisce a soggetti che, anche se non rientrano tra le conoscenze dello startupper, si appassionano e concedono al progetto un contributo iniziale in forma di prestito o, raramente, di quote di quella che è o sarà la società.
- Business Angels: sono investitori privati, persone fisiche che concedono una parte del loro patrimonio per avviare nuove imprese. IBAN (Italian Business Angel Network) , associazione italiana che promuove questa attività descrive così la figura del business angel:

  "In genere sono ex titolari di impresa, managers in attività o in pensione, che dispongono di mezzi finanziari (anche limitati), di una buona rete di conoscenze, di una solida capacità gestionale e di un buon bagaglio di esperienze. Hanno il gusto di gestire un business, il desiderio di acquisire una partecipazione in aziende con alto potenziale di sviluppo e l'interesse a monetizzare una significativa plusvalenza al momento dell'uscita; l'obiettivo dei Business Angels è quello di contribuire alla

riuscita economica di un'azienda ed alla creazione di nuova occupazione." https://www.startupbusiness.it/cose-un-business-angel-e-come-puo-finanziare-la-startup/88557/ Solitamente, dunque, acquisiscono quote della società in cambio di sostegno finanziario ma anche professionale andando a correggere con la propria esperienza la gestione aziendale e mettendo a disposizione i propri contatti.

- Crowdfunding: il termine deriva dall'inglese "crowd" (folla) "funding" (finanziamento). Si tratta dunque di un sistema innovativo di raccolta di capitali che sfrutta la capillarità di Internet. La raccolta avviene attraverso dei portali specializzati che curano e promuovono l'iniziativa. I finanziatori possono essere sia persone fisiche che società specializzate. Lo strumento nasce per promuovere l'innovazione dal basso ed ha assunto nel tempo forme diverse. Il crowdfunding può essere infatti di tipo donation, reward, equity e lending. Nel donation chi supporta il progetto proposto non si aspetta niente in cambio, vede solo una giusta ragione per dare un contributo anche se non riceverà un ritorno; i finanziatori reward ricevono come ricompensa un premio non monetario generalmente legato al prodotto del progetto, per cui sarà necessario una ottima campagna marketing per avere un buon risultato; la modalità equity è stata istituzionalizzata in Italia con il "decreto crescita" legge n. 58/2019 ed è utilizzabile solo dalle startup innovative. Attraverso questo tipo di crowdfunding il business plan della neonata società di capitali (obbligatoriamente società di capitali) viene lanciato da una delle piattaforme autorizzate dalla Consob ed investitori sia retail che privati acquistano quote in proporzione alla somma versata. Una volta cresciuta l'azienda decideranno poi se vendere e monetizzare il capitale oppure mantenere una partecipazione. Si è ritenuto necessario affidare ad una regolamentazione speciale e alla supervisione della Consob questa tipologia per tutelare la posizione degli investitori, con particolare attenzione a quelli retail (cioè i privati cittadini); nel lending crowdfunding, infine, la piattaforma a cui si affida la startup funge da intermediario finanziario tra privati. Sono, dunque, prestiti che non hanno bisogno di intermediazione tradizionale, più lenta, rigida e costosa.
- Incubatori: sono generalmente degli spazi, anche fisici, condivisi da startupper e professionisti dove vengono condivise idee, progetti e risorse. Gli incubatori offrono servizi di consulenza, strutture e in alcuni casi finanziamenti per far crescere le idee che i gestori ritengono potenzialmente redditizie. In questi spazi lo startupper può

trovare un ambiente dinamico e incontrare altre esperienze che possono portare a cambiare, affinare e migliorare il proprio progetto. Generalmente gli incubatori in contropartita si arrogano il diritto di riscattare una percentuale delle quote della società nel caso questa si sviluppi positivamente. In altri casi fanno pagare una fee per l'utilizzo degli spazi, dei servizi e per la consulenza.

- Acceleratori: hanno un funzionamento molto simile a quello degli incubatori ma ci sono alcune differenze: la fase di accelerazione dura dai due ai sei mesi, quindi solitamente è più breve rispetto a quella di incubazione che va dai sei mesi ai due anni. Inoltre, entrano in gioco in una fase successiva della startup, quando cioè l'impresa ha già un'attività stabile ma ha bisogno di espandersi. Questo rende l'accelerazione meno rischiosa dell'incubazione per l'investitore, motivo per cui mentre i soggetti acceleratori sono principalmente privati, gli incubatori hanno spesso dietro la garanzia o la gestione diretta del pubblico.
- Venture capitalist: sono investitori che attraverso fondi appositi finanziano imprese ad alto rischio ma con potenzialità di crescita importanti, in sintesi le startup. In Italia lo strumento utilizzato per la creazione di questi fondi è la SGR (società di gestione del risparmio) le quali raccolgono capitali attraverso l'emissione delle proprie azioni presso soggetti sia istituzionali che retail. I fondi, dunque, acquisiscono partecipazioni nelle startup che ritengono più promettenti per poi rivenderle una volta cresciuto il valore. Il venture capital non si esaurisce con la semplice acquisizione delle quote e apportamento di risorse: coloro che hanno investito guidano ed influenzano la gestione della startup acquisita e forniscono la loro esperienza ai fondatori.
- Private equity: concettualmente molto simili al VC, entrano però in gioco in momenti successivi. Sono i protagonisti della susteined growth, entrano quindi quando il rischio è più basso ma le cifre necessarie sono più alte. Solitamente sono composti da investitori istituzionali o da gruppi industriali importanti che possono apportare risorse molto consistenti, nell'ordine di decine di milioni di euro.
- Blockchain: con questo sistema innovativo la startup in cerca di fondi si mette sul mercato. Lo fa però non attraverso un'emissione tradizionale, che non potrebbe permettersi data la struttura ancora esile ed i bilanci perlopiù negativi, almeno inizialmente. Lo, quindi, attraverso una criptovaluta propria emessa sui portali Web specializzati. Gli investitori acquistano questi "token" i quali poi, nel caso il progetto

vada bene, acquisteranno valore e saranno rivenduti sul mercato creatosi nel tempo. L'emissione viene chiamata ICO (initial coin offering) e nel mondo anglosassone sta riscuotendo un buon successo, anche se non assicura ancora le necessarie garanzie a chi investe. In Italia non vi è ad oggi una regolamentazione né una sufficiente cultura sulle criptovalute e per questo stenta a decollare.

- Banche: ovviamente rientra trai canali tradizionali, anche se alcune realtà hanno modificato il proprio assetto per essere più pronte a concedere credito alle nascenti imprese innovative. Visto però il sistema complessivamente rigido dei finanziamenti bancari, non risulta il soggetto più adatto. La banca, infatti, pretende solitamente bilanci già avviati, garanzie di un certo tipo e merito creditizio: tutte caratteristiche certamente lontane da quelle che abbiamo indicato fino ad ora. Data la dipendenza dal sistema bancario forte che abbiamo in Italia si è comunque provato a promuovere il credito all'innovazione grazie ad un Fondo di Garanzia apposito che assicuri le banche dalle perdite per finanziamenti nel settore.

### 2.3 Agevolazioni offerte in Italia e interventi statali per lo sviluppo

Negli ultimi anni si sono avvicendati numerosi leggi e decreti con l'obiettivo di dare una spinta all'ecosistema innovativo. Alcuni sono stati più efficaci, altri meno. Vediamo quelle che sono le opportunità più interessanti per le startup che vogliono intraprendere un progetto oggi:

- Costituzione digitale e gratuita: grazie ad un decreto ministeriale del Mise del 2016 le startup innovative costituite in forma di s.r.l. hanno la possibilità di redigere atto costitutivo e statuto mediante un modello standard tipizzato, convalidandone il contenuto con firma digitale. Possono farlo attraverso un portale dedicato chiamato "Atti startup" e creato dalle Camere di Commercio.
- Incentivi all'investimento nel capitale di startup innovative: con la legge di bilancio 2017 è stato introdotto un importante sgravio fiscale per le persone fisiche e giuridiche

che scelgono di investire in startup innovative. Per le persone fisiche abbiamo una detrazione IRPEF del 30% del capitale investito fino ad un massimo di 1 milione di euro; per le persone giuridiche abbiamo una deduzione del 30% dall'imponibile IRES del 30% del capitale investito fino ad un massimo di 1,8 milioni di euro. Con il "decreto rilancio" del maggio 2020 ai arriva fino al 50% di detrazione IRPEF per le persone fisiche per investimenti fino a 100 mila euro con lo scopo di combattere gli effetti del Coronavirus. In ogni caso per godere degli sgravi sarà necessario mantenere le partecipazioni per almeno 3 anni.

- Accesso gratuito e semplificato al fondo di garanzia per le PMI: come le altre PMI italiane, le startup italiane possono accedere al fondo di garanzia che copre fino all'80% del credito fino ad un massimo di 2,5 milioni di euro. Inoltre hanno ulteriori agevolazioni, infatti per le startup innovative la garanzia è concessa in forma: automatica per cui il Fondo non esegue alcuna valutazione di merito dei dati di bilancio della startup, affidandosi alla due diligence effettuata dall'istituto di credito che ha in carico l'operazione; prioritaria per cui le istanze provenienti da startup innovative o incubatori certificati vengono valutate più rapidamente rispetto a quelle ordinarie; gratuita per cui non sono previsti costi per l'accesso al Fondo. Anche in questo caso il "decreto rilancio" ha ampliato la misura apportando 200 milioni di euro specificatamente destinate al mondo innovativo.
- Smart&Start Italia: è il finanziamento agevolato gestito da Invitalia e dal MiSE. La startup nascente potrà ricevere fino all'80% delle spese necessarie alla costituzione ed ai primi sviluppi. La percentuale può salire fino al 90% nel caso di realtà costituite da solo donne, giovani sotto i 36 anni o da soggetti titolati con dottorato di ricerca. Gli investimenti coperti vanno dai 100 mila fino ad 1,5 milioni di euro e non richiedono alcuna garanzia. Le startup delle regioni del sud hanno l'ulteriore possibilità di ricevere un contributo a fondo perduto pari al 30% del finanziamento ricevuto. La scadenza per il rimborso è di 10 anni ed inizia dopo un anno dall'ultima quota di finanziamento incassata.
- Esonero da diritti camerali ed imposta di bollo: per rendere ancora più snella ed economica la fase di costituzione si è deciso di esonerare le nuove realtà innovative dal pagamento di carta da bolla e dai costi per l'iscrizione alla Camera di Commercio.

- Raccolta di capitali tramite equity crowdfunding: come visto prima è stata emanata una disciplina apposita per questo tipo di operazioni affinché si ampli la platea di investitori e con questa il volume di capitali disponibili.
- Flessibilità nella disciplina societaria e del lavoro: alle startup sono concesse alcune deroghe in ambito societario e nella gestione del personale. Esse, infatti, possono compiere operazioni relative alle proprie quote di acquisto, emissione e creazione di nuove categorie che sono vietate alle altre s.r.l. Per quanto riguarda il personale la startup ha più libertà per quanto riguarda i contratti a tempo determinato che possono essere rinnovati senza limiti e, nelle startup con più di 5 dipendenti, non devono essere proporzionali a quelli a tempo indeterminato.
- Procedure speciali per perdite e "Fail Fast": data la natura altamente rischiosa della startup si è deciso di derogare in parte alla disciplina sulla copertura di perdite per oltre 1/3 del capitale sociale con obbligo di riduzione che scatta al secondo esercizio successivo alla perdita e non al primo successivo, come per le altre società. Inoltre, non abbiamo le penalizzazioni fiscali che troviamo per le società di comodo in caso di perdite sistematiche o ricavi non congrui. Infine, le startup innovative hanno un percorso per chiudere l'attività agevolato rispetto alle società tradizionali, come riporta il MiSE nel documento riferito alle agevolazioni dedicate: "Nello specifico, esse sono assoggettate in via esclusiva alla procedura di composizione della crisi da sovra-indebitamento e di liquidazione del patrimonio, con l'esonero, in particolare, dalle procedure di fallimento, concordato preventivo e liquidazione coatta amministrativa"[8]. Rientrano dunque tra i soggetti "non fallibili" e è stata data loro questa opportunità per la dinamicità con cui questo tipo di attività devono nascere, provare a crescere ed anche fallire.
- Interventi post Coronavirus: oltre agli ampliamenti visti primi sono stati inseriti nel "decreto rilancio" ulteriori supporti al mondo startup tra cui: "risorse aggiuntive pari a 200 milioni per l'anno 2020 al Fondo di sostegno al venture capital finalizzate a sostenere investimenti nel capitale, anche tramite la sottoscrizione di strumenti finanziari partecipativi, nonché mediante l'erogazione di finanziamenti agevolati, la

- [8] Il ciclo di vita di una startup e le fasi del finanziamento, Fabio De Martino, Risorse per startup, Aprile 2020, https://www.startupgeeks.it/ciclo-vita-startup/#:~:text=In%20questo%20articolo%20analizzeremo%20quindi,Early%20stage

sottoscrizione di obblighi convertibili, o altri strumenti finanziari di debito che prevedano la possibilità dell'apporto effettuato a beneficio esclusivo delle startup innovative e delle PMI innovative" come riportato ancora dal MiSE; un contributo a fondo perduto di 10 milioni di euro per le startup da spendere in servizi presso incubatori, acceleratori, innovation hub, business angels ed altri soggetti autorizzati; la possibilità di registrare come credito di imposta le spese effettuate presso le startup innovative in R&S da parte di altre imprese stimolando così la domanda dei servizi offerto dal mondo dell'innovazione.

Queste le principali agevolazioni offerte dalla nostra normativa ai soggetti appartenenti alla categoria startup innovativa. Alle misure appena viste si aggiungono due strumenti creati dalla Stato per investire direttamente nella economia digitale: Fondo Italiano di Investimento e Fondo Nazionale Innovazione sono importanti veicoli di investimento, controllati principalmente di Cassa Depositi e Prestiti, con cui il pubblico cerca di spingere il settore.

Il primo nasce nel 2010 su iniziativa del MEF con la partecipazione di CDP e di alcuni tra i più importanti gruppi bancari nazionali. Investe su realtà già strutturate che hanno bisogno di incrementare le risorse per andare ad attaccare mercati internazionali. Ha l'obiettivo di creare un ritorno agli investitori ma anche di rendere più forte il sistema in generale. Il secondo nasce con la legge di bilancio 2019 ed è partecipato per il 70% ancora da CDP e per il 30% da Invitalia. La mission è più legata allo sviluppo del sistema anche se non mancano gli investimenti diretti in realtà promettenti. Si cerca, attraverso una SGR creata appositamente, di accrescere attraverso il venture capital gli investimenti diretti e indiretti in minoranze qualificate nel capitale di imprese innovative con Fondi generalisti, verticali o Fondi di Fondi, a supporto di startup, scaleup e PMI innovative. I due fondi possono contare su risorse importanti che arrivano ai 3 miliardi di euro nel caso del Fondo Italiano di Investimento mentre il Fondo Nazionale Innovazione nasce con dotazione iniziale di 1 Miliardo.

Dopo questa breve analisi degli interventi apportati negli ultimi anni possiamo concludere che, nonostante un colpevole ritardo, l'Italia sembra aver volto lo sguardo

nella direzione giusta. Per i risultati di queste scelte strategiche sarà necessario attendere e continuare a progettare ed investire. Come dimostrato dal confronto con gli altri paesi europei (1.4) il tempo perso è molto e la strada da fare ancora lunga. Sarà fondamentale diffondere una cultura tecnologica più consistente e mettere a disposizione di tutti le infrastrutture e gli strumenti necessari per accrescere la digitalizzazione. Pensare di fare passi in avanti importanti senza mettere mano a investimenti chiave come una rete ad alta velocità diffusa in tutto il Paese o senza riformare un sistema educativo non più al passo coi tempi è un'illusione che dobbiamo abbandonare.

# 3. Il caso Roomless

Roomless è una startup che si occupa di affitti a medio lungo termine attraverso un portale online. L'idea nasce nel giugno 2018 da due ex studenti, Francesco Martini e Riccardo Matteoni, a cui si unisce nel momento subito successivo Andrea Primaverili. Ripercorriamo in questo capitolo alcuni dei passi compiuti dai tre ragazzi toscani per capire concretamente quelli che sono gli sviluppi ed i problemi che si presentano durante il percorso.

## 3.1 Il bisogno e l'idea

Roomless nasce, come spesso accade, da un bisogno, una mancanza che uno o più soggetti, di solito giovani, hanno sentito durante il proprio percorso. Riccardo e Francesco, due dei tre founders, hanno avuto entrambi esperienze da studente fuori sede e questo, insieme ad altre situazioni simili di coetanei intorno a loro, li ha fatti aprire gli occhi su un problema non di poco conto: trovare un buon alloggio nella nuova città non è affatto facile. Quando si decide di muoversi per andare a studiare o fare altre esperienze formative fuori casa le cose a cui pensare sono molte, motivo per cui partire da una base solida come un posto adatto dove abitare è l'obiettivo di chiunque decida di partire. La domanda negli ultimi anni è cresciuta esponenzialmente, soprattutto nelle grandi città e nei grandi complessi universitari: in Italia dominano Roma e Milano. In queste realtà, data la grande richiesta e il conseguente potere contrattuale dei proprietari la difficoltà di trovare la sistemazione giusta in termini anche di prezzo è divenuta molto alta. Il bisogno nasce da questa difficoltà, il progetto dall'incontro di Riccardo e Francesco con il terzo fondatore, Andrea Primaverili. Iniziano dunque a pensare e poi progettare una piattaforma che renda più facili le cose, per tutti: l'idea iniziale si basa sul far conoscere ed incontrare, anche se solo virtualmente, locatore e locatario per creare prima di tutti un rapporto tra le parti. In seguito, il team apporterà delle modifiche che vedremo più avanti, ma il concetto rimane alla base del progetto.

## 3.2 Il team

La squadra prende forma definitivamente a luglio 2018, con l'ingresso di Primaverili che con le sue competenze tecniche va a completare il quadro iniziale. Guardando al back-ground dei tre fondatori troviamo infatti percorsi accademici ed esperienze diverse tra loro. Riccardo Matteoni, classe 1993, si laurea con pieni voti in Economia e Managment presso l'Università di Pisa e consegue un Master in Amministrazione Finanza e controllo. Il suo curriculum accademico gli consente di fare esperienza presso PWC Italy per poi entrare in modo stabile in Wolters Kluwer Italy. Si dota, dunque, di una discreta esperienza in ambito finanziario e di gestione aziendale che lo porteranno ad essere il responsabile della contabilità e della situazione finanziaria della nuova realtà Roomless.

Francesco Martini, 26 anni, decide di dedicarsi allo sviluppo e alla operatività di Roomless dopo aver conseguito la laurea in Architettura presso lo IUAV di Venezia ed aver fatto esperienza in alcuni studi tra cui presso lo studio Archea di Firenze, lo studio Kostner a Corvara in Badia e l'Alman Sattler Wappner di Monaco di Baviera. Entrambi abbandonano il proprio percorso per cimentarsi a tempo pieno con questa nuova sfida. Andrea Primaverili, anni 27, apporta il suo importante bagaglio tecnico acquisito grazie alla laurea in Ingegneria informatica presso l'ateneo di Pisa e grazie a numerose esperienze lavorative tra cui One Tag, Beltos deda group e come software developer autonomo di applicazioni e piattaforme web. Col tempo si sono aggiunti ed avvicendati alcuni collaboratori tra cui Jose Louis Corcuera ed Andrea Zeolla come back end developers, Simona Nicastro come consulente marketing e in modo più stabile, recentemente, Andrea Degli Innocenti chiamato ad assistere nella operatività e nella costruzione dei piani finanziari. Presupposto per unirsi al team sono conoscenze specifiche e sostanziali nel proprio campo e fiducia massima nel progetto. Nonostante la divisione dei ruoli, al tavolo delle decisioni si siedono tutti con lo stesso peso: le mosse

più importanti vengono discusse tra founders ma anche con i collaboratori per arrivare alla scelta migliore per il futuro di Roomless, in pieno spirito startup innovativa.

### 3.3 Tappe e problemi finanziari

Come abbiamo detto idea e squadra arrivano nell'estate del 2018 ed i tre ragazzi iniziano subito a lavorarci sopra. A settembre inizia uno studio più approfondito di quello che può dare in più Roomless ai propri clienti e come può distinguersi dai vari competitor sul mercato: Uniplaces, Spotahome, Housinganywhere, Zappyrent, Immobilaire.it, Idealista ed altri. Il team punta soprattutto a costruire un rapporto precedente all'accordo tra le parti, permettendo al nuovo inquilino di visitare la casa virtualmente o in loco e al locatore di conoscere la persona che andrà ad abitare in casa sua. A gennaio 2019 la prima, rudimentale, versione della piattaforma è online attraverso una versione Wordpress attraverso cui però è possibile fare i primi test e ricevere i primi feedback di mercato. Nel maggio 2019 si presenta una grande opportunità: i tre ragazzi decidono di applicare per il programma di accelerazione Hubble finanziato dalla Fondazione Cassa di Risparmio di Firenze e promosso da Nana Bianca e Fondazione per la Ricerca e l'Innovazione. Il programma consiste in sei mesi presso le strutture di Nana Bianca in cui le startup ricevono servizi di consulenza informatica, finanziaria, e gestionale ma anche possibilità di utilizzo di strumenti come server Amazon e software offerti da leader come Facebook e Google per sviluppare il prodotto. Durante questo periodo le realtà selezionate ricevono anche contributi in denaro per l'ammontare di 50mila euro divisi in tranche da investire liberamente nella startup. L'application ha successo e Roomless inizia il suo programma ad agosto 2019 trasferendosi a Firenze presso la sede di Nana Bianca. Intervistando Riccardo, responsabile per le risorse finanziarie, scopro che questo è stato il punto di svolta, sia per la vita di Roomless sia da un punto di vista personale. Matteoni mi fa notare che uno dei problemi principali per lo sviluppo di un'idea innovativa, ma anche del sistema a livello generale, si presenta proprio in questa prima fase ed il concetto si riassume in una sua frase: "Se Nana Bianca non ci avesse selezionato, probabilmente, avremmo abbandonato il progetto". In sé la frase non ha niente di contraddittorio. Il

problema rileva dal momento in cui ci rendiamo conto che realtà come Nana Bianca sono eccellenze quasi uniche in Italia, che i programmi come il loro sono pochi e i fondi a disposizione a livello nazionale sono troppo pochi. A confermarlo è lo stesso Matteoni: "La causa del fallimento prematuro di molti progetti, tra cui alcuni anche interessanti, risiede nella difficoltà di accedere a questi percorsi di accelerazione per la bassa offerta presente nel nostro paese. E senza il supporto di questi soggetti" -continua- "riuscire a portare a terra l'idea, se non si hanno a disposizione grandi capitali propri o contatti privilegiati risulta improbabile. Andando avanti con le domande capisco quanto l'esperienza di accelerazione nella prima fase sia fondamentale, sotto tutti i punti di vista: oltre alle risorse finanziari, agli strumenti a disposizione ed ai servizi, i tre fondatori raccontano di aver derivato una mentalità ed un'idea di strutturazione da grande azienda. Questa, infatti, è una condizione fondamentale per una startup, anche se le dimensioni sono ancora da microimpresa: le realtà di tipo innovativo, a differenza delle piccole attività tradizionali, non possono permettersi di strutturarsi da impresa di modeste dimensioni per poi cambiare una volta iniziata la scalata. Devono nascere già pronte per affrontare una crescita improvvisa. Nel periodo di accelerazione, terminato a fine dicembre, Roomless fa grandi passi in avanti:

- ottobre 2019 - costituzione società Roomless s.r.l.
- novembre 2019 -studio e definizione di una piattaforma e di un'applicazione customizzata
- dicembre 2019 - la nuova versione Roomless è online (piattaforma scritta in angular + ionic)
- gennaio 2020 - rilascio della tecnologia di video chiamata e del sistema di calendarizzazione Roomless. Selezionati da Mamacrowd per campagna crowdfunding.

Abbiamo dunque progressi dal punto di vista sia organizzativo/gestionale sia per quanto riguarda il prodotto. Grazie anche al mentoring offerto capiscono che per un business sostenibile non è sufficiente far incontrare locatore e locatario per questo viene deciso dai founders di aggiungere la possibilità di prenotare direttamente dal portale e di trattenere una commissione a chi ricerca l'alloggio, mentre si mantiene totalmente

gratuito il servizio al proprietario di casa. A questo punto la piattaforma inizia a girare: vengono raccolti i primi 1000 annunci nelle principali città italiane, si chiudono alcune transazioni e conseguiti i primi ricavi. Dati gli sviluppi tecnologici e commerciali vengono selezioni a gennaio 2020 dalla piattaforma di crowdfunding Mamacrowd per raccogliere con la raccolta obiettivo di 150mila euro da investire in sviluppo del prodotto e, soprattutto, in strategia commerciale per far arrivare Roomless a chi ne ha bisogno. La startup è in piena fase seed ed aspetta il Round A per aggredire in modo forte il mercato. Ma arriva il Covid-19 e tutto si blocca. Gli investitori fuggono in tutti settori, ma quello delle startup già rischioso in condizioni standard, viene colpito prima di tutti. Il crowdfunding viene rinviato a fine anno e le transazioni si bloccano completamente. Qui si apre la seconda grande sfida, accentuata dalla epidemia, che le startup devono affrontare dopo aver passato il pre-seed: cercare di non bruciare la cassa e quindi sopravvivere fino alla prossima raccolta di capitale. Le spese in questa fase sono molto perché è necessario continuare a migliorare il prodotto e farlo conoscere il più possibile. I ricavi ancora, generalmente, non sostengono i costi e c'è il rischio di non riuscire a far fronte ai pagamenti e quindi chiudere. Ovviamente gli effetti economici gravissimi del Covid-19 hanno reso il passaggio già delicato ancora più complesso. Roomless però riesce, grazie ai costi contenuti e al lavoro dei tre ragazzi, a mantenere una discreta liquidità e quando a giugno l'economia riinizia, lentamente, a muoversi i ricavi tornano a salire: vengono chiusi in poco più di tre mesi 55 affitti (1 ogni 2 giorni) per un totale transato di 101.171,39 €, fatturato di 36.881,39 € e un margine operativo lordo pari a 29.320,89 €. Nonostante le buone performances di Roomless è facile capire, anche parlando con i 3 founders, che questo è un altro punto critico del nostro ecosistema innovativo: passata la prima fase risulta molto difficile per le startup trovare i soggetti e gli strumenti adatti ad ottenere il Round A capital. Anche quando le idee sono buone e le metriche rispecchiano un business plan sostenibile non ci sono, in Italia, luoghi virtuali e/o fisici dove investitori e startupper possano incontrarsi. È molto difficile far incontrare domanda ed offerta con stessi target e stesse necessità poiché non esiste un sistema centralizzato di matching. Esistono alcuni portali privati dedicati al VC, ma nessun servizio istituzionale che includa tutti gli strumenti disponibili. Quindi se già le risorse sono poche, la difficoltà di farle incontrare con i progetti adatti acuisce ancora di più il problema.

Arrivati a settembre 2020 Roomless riesce, grazie ad un mercato con ampie marginalità, ad andare avanti senza ulteriori risorse e con qualche soddisfazione per Francesco, Riccardo e Andrea. L'obiettivo però è quello di crescere ancora: "abbiamo bisogno per fare il salto dimensionale di 300mila euro di cui il 50% in spese di marketing, il 30% per ampliare il team e l'operatività ed un 20% per altri costi" afferma Francesco Martini. Attraverso la raccolta promosso da Mamacrowd e con la ricerca di finanziatori terzi, saranno perseguiti gli obiettivi strategici di 9000 annunci sul portale (attualmente a quota 6000) entro aprile 2021 e una internazionalizzazione consistente entro il prossimo maggio.

Il caso Roomless ci fa capire quanto sia complicato il mondo dell'innovazione e quanto sia dura fare innovazione in Italia, anche se si ha una buona idea. I fallimenti nel settore sono innumerevoli e gli errori concessi sono pochissimi. Per questo, come affermato anche da Matteoni, le strutture e gli strumenti per sviluppare quello che nasce come un sogno, ma deve concretizzarsi con grande precisione, devono essere più presenti per affrontare con gli startupper, spesso giovani e poco esperti, i momenti più difficili. La loro testimonianza rivela anche un altro aspetto: molto spesso si nascondono dietro il nome startup idee e realtà poco organizzate e con progetti poco solidi che cercano comunque uno spazio in un settore che si crede accessibile a tutti, motivo anche questo che porta a numerosi fallimenti.

# 4. Conclusioni e riflessioni sul futuro

Dopo questa breve analisi della situazione italiana per quando riguarda il settore innovativo e dopo aver incontrato da vicino una realtà come Roomless possiamo arrivare ad alcune conclusioni. È del tutto evidente che il nostro Paese ha iniziato il processo di modernizzazione e digitalizzazione troppo tardi e senza una pianificazione ben stabilita: le agevolazioni sono molte e di diverso genere ma manca forse un progetto chiaro e puntuale su come sbloccare la situazione. Come spesso accade le norme prodotte cercano di abbracciare troppi aspetti e finiscono per essere complesse e poco focalizzate su un obiettivo chiave. Sono presenti numerosi sgravi fiscali che però portano il difetto di agevolare chi il reddito riesce a crearlo ma non chi ancora deve crescere e stabilizzarsi sul mercato, come generalmente accade ad una startup. Importante la maggiore elasticità del personale in campo innovativo che però dovrebbe essere accompagnata da incentivi maggiori all'assunzione di dipendenti altamente specializzati. Positivi anche il fondo di garanzia per le PMI ed il finanziamento agevolato Smart&Start di Invitalia i quali però danno luogo a procedure non abbastanza dinamiche e snelle per il mondo delle startup. L'innovazione, infatti, ha bisogno di processi rapidi con cui le aziende possono affrontare i cambiamenti che devono compiere durante la fase di crescita. Il nostro sistema di credito ed investimento, prettamente bancocentrico, presenta delle rigidità che non riescono a soddisfare i bisogni di realtà in continuo movimento e con necessità di capitali così alte rispetto alle sue dimensioni correnti. Sono sicuramente apprezzabili iniziative come Fondo Italiano di Investimento e Fondo Nazionale Innovazione i quali vanno a immettere direttamente liquidità nelle realtà, più o meno mature, sia direttamente che indirettamente attraverso acceleratori, incubatori e venture capital. Credo che quest'ultima sia la

soluzione più auspicabile: dare la possibilità a questi istituti di valorizzare le startup penso sia il miglior modo di far crescere il settore in generale. Queste realtà conoscono il mondo dell'innovazione meglio di qualunque altra istituzione. Attraverso partecipazioni proprie nelle società che devono far crescere trovano un'ulteriore motivazione affinché quest'ultime si sviluppino nel migliore dei modi. Potenziando questi attori, che conoscono il mercato, si riuscirebbe a valorizzare un numero maggiore di progetti validi grazie ad una concorrenza sana e costruttiva. Soprattutto, come ricordano l'esperienza e la testimonianza Roomless, nella fase di primissimo sviluppo della startup non sono necessari soltanto i capitali ma anche una sorta di guida per la gestione e la preparazione ad una crescita improvvisa che solo incubatori, acceleratori ma anche fondi di VC possono conferire. Infine, se si vuole davvero cercare di modernizzare il Paese e renderlo un terreno fertile per questo tipo attività è necessario ed urgente diffondere una cultura digitale più importante ed investire in infrastrutture più adeguate. Il nostro sistema scolastico deve fornire conoscenze informatiche maggiori ai nostri studenti e questo non può prescindere anche da dotazioni migliori nelle strutture. È urgente dare a tutte le zone del Paese una connessione di rete che sia quantomeno accettabile e permettere anche alle famiglie meno fortunate di usufruire dei dispositivi necessari. Tutto questo porterebbe ad una familiarità col mondo dell'innovazione che gioverebbe senza dubbio anche al mondo startup. Per concludere, infatti, mi sento di affermare che l'innovazione non si faccia attraverso norme e decreti complessi ma con fondi importanti, stimolando la concorrenza ed attraverso la scuola e la ricerca perché si vadano a formare capitale di investimento e capitale umano, gli ingredienti fondamentali per il successo di una startup e di tutto il settore.

Sitografia


- “Startup”, Laura Ramaciotti, Treccani - Dizionario di Economia e Finanza (2012), https://www.treccani.it/enciclopedia/startup_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/
- I requisiti di una startup innovativa, DL 179/2012 - Pagina Web Ministero dello Sviluppo Economico, https://www.mise.gov.it/index.php/it/impresa/competitivita-e-nuove-imprese/start-up-innovative#:~:text=%C3%A8%20un'impresa%20nuova%20o,produttiva%20o%20filiale%20in%20Italia
- Startup = Growth, Paul Graham, Settembre 2012, http://www.paulgraham.com/growth.html
- Guida legale per startup #1 | Che tipo di società scegliere?, Mariachiara Furlò, novembre 2014, https://blog.startupitalia.eu/68782-20141120-guida-legale-per-startup-1-che-tipo-di-societa-scegliere

- Startup innovative: tutti i dati al 30 giugno 2020, Pagina Web Ministero dello Sviluppo Economico, https://www.mise.gov.it/index.php/it/impresa/competitivita-e-nuove-imprese/start-up-innovative/relazione-annuale-e-rapporti-periodici/198-notizie-stampa/2041319-startup-innovative-tutti-i-dati-al-30-giugno-2020
- Tech Scaleup Italy – 2018 Report, Alberto Onetti, Mind the Bridge, ottobre 2018, https://mindthebridge.com/tech-scaleup-italy-2018-report/
- What’s a startup? Prova a chiederlo a Steve Blank, Startupbusiness, settembre 2016, https://www.startupbusiness.it/cose-una-startup/88467/

- Dal seed all’exit, passando per il growth: le fasi di investimento del venture capital, Andrea Di Camillo, StartupItalia, Agosto 2020, https://startupitalia.eu/134614-20200720-dal-seed-allexit-passando-growth-le-fasi-investimento-del-venture-capital
- Il ciclo di vita di una startup e le fasi del finanziamento, Fabio De Martino, Risorse per startup, Aprile 2020, https://www.startupgeeks.it/ciclo-vita-startup/#:~:text=In%20questo%20articolo%20analizzeremo%20quindi,Early%20stage
- Agevolazioni a favore delle startup innovative, Pagina Web Ministero dello Sviluppo Economico, Maggio 2020, https://www.mise.gov.it/images/stories/documenti/Sito_Agevolazioni_Startup_innovative_2020.pdf